

清研环境科技股份有限公司

2025 年度总经理工作报告

2025 年是清研环境科技股份有限公司（以下简称“公司”）谋篇布局、推进战略转型的关键之年。面对宏观经济复苏放缓、行业深度调整等复杂局面，公司管理层依托“新合伙人”战略快速布局新场景，持续优化业务结构，形成新的业务增长点。同时，管理层严格按照《公司法》《证券法》等相关法律、法规及《公司章程》《总经理工作细则》的要求，勤勉尽责，坚持合规经营与价值创造并重，统筹推进公司生产经营、风险防控与规范治理等各项工作，确保公司全年整体平稳运行，核心业务稳步推进。现将公司管理层 2025 年度工作情况汇报如下：

一、2025 年度主要经营业绩

单位：人民币元

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例
营业总收入	178,254,232.27	73,171,530.28	143.61%
归属于上市公司股东的净利润	-22,266,394.40	-18,216,584.10	-22.23%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-24,884,671.96	-22,585,665.70	-10.18%
项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	变动比例
总资产	1,061,542,190.77	931,014,429.12	14.02%
归属于上市公司股东的所有者权益	791,569,639.47	807,106,004.39	-1.92%

二、2025 年度主要工作情况

2025 年，公司立足环保主业，聚焦战略转型，稳步推进各项经营工作，在业务拓展、战略布局、技术研发等方面取得显著成效，整体业务质量与营收规模持续提升，为后续可持续发展奠定了坚实基础。

（一）持续夯实水治理业务，战略转型成效显著

2025 年，基于市场变化并结合公司战略规划，公司将营销重点从传统政府客户向工业企业客户转型，业务领域从市政污水治理向工业污水治理延伸，同时积极拓展危固废处置及资源化利用业务，成功培育新的业务增长点，实现业务结构优化升级，进一步拓宽了市场发展空间。

报告期内，广东清研高端环保装备研发与制造基地项目顺利竣工验收，成为公司技术研发及成果转化的重要载体。在项目推进方面，公司凭借高效的项目管理能力和过硬的技术实力，多个重点项目顺利落地、高效推进：深汕扩容项目凭借高效施工管理，仅用 19 天完成工艺段施工，达成原定通水目标；临泉项目仅用 9 天便完成了 100 套模块的组装及填料安装工作，充分体现了公司模块化装备标准化、安装便捷的技术优势以及团队高效协作的执行力；汉阴县汉阳镇、漩涡镇污水处理站扩容改造项目顺利通过竣工验收，切实改善了当地农村人居环境，助力乡村生态振兴；清镇市朱家河污水处理厂设备升级更新项目顺利实施，有效提升了当地污水处理能力和水质达标水平。

此外，公司在香港沙田污水处理厂进行的一期中试实验顺利完成，并通过香港渠务署技术验收，同时二期中试项目获批，体现了香港渠务署对公司创新技术解决方案的认可和支 持。该中试项目的开展是公司出海战略的关键一步，为后续参与海外国家水务处理项目建立技术互认基础，未来有望在香港以及全球同类型城市或区域提供高效低碳的污水处理新路径，落地实质性的应用项目。

（二）稳步推进“新合伙人”战略，拓宽业务边界

2025 年，公司积极践行“新合伙人”战略，通过合作投资、并购等整合细分领域优质资源，持续拓宽业务布局，完善产业生态，推动业务多元化发展，为公司营收增长注入新动力。

报告期内，公司全资子公司清研万物新科技（深圳）有限公司通过参与司法拍卖竞拍方式，成功获得福建通海镍业科技有限公司（以下简称“通海镍业”）51%的股权。依托公司高效的资源整合能力，通海镍业于 2025 年 5 月顺利复工复产，经过下半年的稳步运营，全年实现营业收入 7,489.57 万元，成为公司新的营收增长点。

此外，公司通过股权收购及增资的方式取得自贡正鼎环保科技有限公司（以下简称“自贡正鼎”）67%的股权，正式切入西南地区油气田废水处理市场，公司业务范围亦进一步向高难工业废水处理领域拓展延伸。股权收购完成后，公司以自有资金及超募资金投资建设川南页岩气钻井废水治理项目（一期），该项目聚焦页岩气开采全流程钻井废水处理，依托公司自研的高难工业废水处理与资源化工工艺包，在实现废水处理水质达标的基础上，根据资源化需求对废水中的水、盐类等有用物质进行回收利用，既达成环境治理目标，又实现资源循环利用的经

济效益。

（三）实施股权激励计划，凝聚发展合力

2025年，公司结合自身发展战略，正式推出限制性股票激励计划，充分发挥股权激励的激励约束作用，进一步完善公司长效激励机制，提升员工的归属感与获得感，凝聚团队发展合力，助力公司业务规模稳步提升。

本次激励计划采用第二类限制性股票作为激励工具，股票来源为公司从二级市场回购的A股普通股股票和/或向激励对象定向发行的A股普通股，拟授予限制性股票数量总计168万股，占计划公告时公司股本总额的1.56%，其中首次授予135.6万股，授予价格为6.85元/股。激励对象覆盖公司高级管理人员及核心骨干共13人，占公司员工总人数的10.08%，从而精准聚焦核心人才，激发核心团队的工作积极性与创造力。

本次激励计划通过将员工利益与公司长远发展紧密绑定，让员工共享公司发展成果，有效增强了员工的忠诚度和凝聚力，减少核心人才流失，推动员工主动投身各项经营工作，为公司项目推进、技术研发、市场拓展等各项工作的高效开展提供了坚实的人才保障。

（四）深耕核心技术研发，创新成果丰硕

公司始终坚持科技引领，聚焦环保领域核心技术研发，加大研发投入，完善研发体系。2025年，公司研发成果丰硕，多项技术实现突破，为业务发展提供了强有力的技术支撑。

具体来看，公司竖流A/RPIR技术取得重要突破，碳源利用率达到95%，该技术充分利用垂直空间，占地面积更为节省，适用于极度缺地条件下的污水处理设施建设或改造，进一步提升了公司在污水处理领域的技术优势；T-Bic技术完成全链条升级，持续优化载体材料和产品结构，突破生物膜脱氮技术瓶颈，处理性能显著提升；MCBR技术实现首次工程应用，采用电絮凝-MCBR微型回旋生物反应组合工艺，成功处理荧光渗透剂等难降解工业废水，处理后水质达到国家一级A类标准，填补了公司在该技术工程应用领域的空白；高分子模块开发成功，该模块依托高分子材料的优异性能，具备耐腐蚀性、易安装、可灵活组合等特点，可广泛应用于污水处理等环保领域，为公司模块化装备升级提供了重要支撑。

同时，公司创新成果得到充分认可，全年共获得授权专利15项，其中发明

专利 9 项，发表学术论文 6 篇，进一步完善了公司知识产权体系，提升了公司的核心竞争力和行业影响力，为技术成果转化和市场拓展提供了有力保障。

（五）推出全球合伙人招募计划，构建全球优质渠道网络

2025 年 12 月，公司正式启动全球代理商招募计划，这一计划是公司“新合伙人”战略在销售端的重要延续，也是公司突破传统营销模式、推进全球化布局的关键举措。其核心定位是依托公司已有的创新技术和高附加值产品，面向全球筛选优质合作伙伴，构建“轻资产、零风险”的合作模式，携手打造高效能、低销售费用的产品分销网络，助力公司向环境综合治理与资源循环利用平台型企业转型。

本次全球代理商招募计划以公司“科技项目成果化、科技成果产品化、科技产品商品化、科技商品产业化”的发展道路为指引，聚焦环保领域核心技术落地，重点招募拥有本地客户资源、熟悉区域市场规则的优质合作伙伴，合作范围覆盖全球主要国家和地区。公司将为合伙人提供全方位赋能支持，包括核心技术培训、标准化产品供应、完善的售后服务体系以及品牌资源共享、投融资平台支撑等，助力代理商快速切入当地环保市场，实现互利共赢。

该计划是公司战略升级、市场拓展和品牌提升的重要支撑。一方面，公司依托代理商的本地资源优势，可快速打破地域限制，将公司核心技术和产品推向全球各地，有效拓宽市场覆盖范围；另一方面，公司无需投入大量资金搭建海外营销团队和服务体系，契合公司轻资产布局新兴赛道的战略思路。此外，该计划可与公司“新合伙人”战略形成协同，进一步完善“资本赋能、场景开放、生态共建”的开放式创新生态，加速公司技术成果的商业化转化，强化公司在全球范围内的技术优势和行业影响力。

截至报告期末，相关招募工作有序推进，已初步形成一批优质合作伙伴储备，为该计划的持续落地奠定了良好基础。

三、2026 年度工作计划

2025 年是公司“谋篇布局、转折之年”。2026 年，公司将以“强化经营、深挖利润”为核心主题，聚焦提质增效、成本管控、市场拓展与价值挖掘，统筹推进各项经营工作，推动业务高质量发展，实现经营效益稳步提升。

1、市政环保治理服务

公司将优化市政污水处理项目运维管理体系，提升项目运营效率与稳定性，筑牢现有业务的盈利基础；优化资产结构，将应收账款回收作为年度重点工作，针对不同市政项目回款特点，制定差异化催收策略，加快资金回笼速度，减少资金占用，提升资金使用效率，降低财务费用；建立精细化成本管控体系，加强运维精细化管理，减少耗材与能耗浪费，压缩非必要支出，提升业务毛利率，深挖利润潜力。

市政污泥处理方面，公司将以提质增效、降低成本为核心，全面优化污泥处理工艺，进一步降低污泥含水率，减少运输与处置成本，提升污泥处理效率；探索市政污泥资源化利用路径，拓宽盈利渠道，提升污泥处理附加值；加强与市政管理部门、相关企业的合作，拓展市政污泥来源渠道，保障污泥供应稳定，扩大处理规模，实现规模效应，进一步提升业务盈利水平。

2、工业环保治理服务

（1）工业污水处理

公司将聚焦工业企业污水治理需求，加大市场拓展力度，重点挖掘制造业、化工、冶金、油气田等行业高潜力客户，拓宽业务应用场景；建立专业化市场拓展团队，明确市场拓展目标与考核机制，细化区域市场布局，重点突破重点区域、重点行业客户，提升工业企业客户占比。同时，公司将继续推进全球代理商招募计划，加强渠道建设，在全球范围内筛选优质代理商伙伴，构建高效能、低销售费用的产品分销网络，扩大市场覆盖范围。

（2）固废（含危废）处理及资源化利用

公司将依托现有技术研发优势，聚焦固废（含危废）资源化利用关键技术，持续开展技术攻关，重点突破资源化利用效率提升、资源回收纯度优化等核心技术难题，提升技术成果转化率；优化现有资源化利用工艺，降低处理成本，提升资源化产品附加值，增强业务核心竞争力。

针对通海镍业相关业务，公司将紧密结合其产能规划与销售计划，制定针对性的上游危固废产品回收拓展方案，加大相关危固废资源的回收力度，通过规模化回收降低采购成本，同时优化回收与处理流程，提升业务盈利空间；加强成本管控与资源拓展，主动探索发掘更多可利用的固废及矿产资源，重点关注工业固废、矿山尾矿等潜在资源，拓展资源回收渠道，丰富资源品类；加强与相关企业、

地方政府的合作，搭建资源回收合作平台，建立稳定的资源供应体系，结合行业模式导向优化资源回收网络，降低收集与运输成本，扩大业务规模。

（3）油气田环保治理服务

公司将立足油气田行业环保需求，重点拓展油气田废水处理、油气田固废(含危废)处理等相关服务，针对性研发适配油气田环保场景的处理技术与解决方案，突破油气田高盐、高污染废水处理、钻井固废处置等技术难点，提升服务核心竞争力。

同时，公司将加大油气田环保市场拓展力度，重点对接油气田开采企业，建立长期合作关系，拓展服务项目与服务范围，提升市场占有率；建立精细化成本管控体系，优化技术工艺，降低处理成本，挖掘盈利潜力；加大技术研发投入，持续优化油气田环保处理技术，提升服务效能与附加值，打造新的利润增长极。

四、其他说明

本报告如涉及未来计划等前瞻性陈述，是公司根据当前的战略规划、经营情况、市场状况做出的预判，并不代表公司对投资者的实质承诺，能否实现取决于市场状况等多种因素，存在较大的不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。

清研环境科技股份有限公司

总经理：陈俊

2026年4月21日